



Elenco delle azioni/servizi che si intendono effettuare
(elenco indicativo, non esaustivo)

			Barrare la casella che interessa
a)	Analisi competitiva e commerciale personalizzata		
b)	Protocollo sperimentale		
c)	Valutazione tecnica preventiva, valutazione preliminare iter di certificazione / omologazione di un prodotto o processo	Verifica dell'effettiva funzionalità tecnica del dispositivo inventato – Valutazione delle caratteristiche tecnico-funzionali del dispositivo Analisi preliminare delle norme di pertinenza per la certificazione e gestione del processo di certificazione	
d)	Etichettatura alimentare ed altro	Attività per l'adeguamento normativo dei prodotti	
e)	Gestione di progetti semplici Commercializzazione Prospect qualification	Presentazione dell'invenzione ad alcuni potenziali partner e raccolta delle manifestazioni di interesse. Attività di selezione e contrattualizzazione di partner commerciali. Individuazione di liste di potenziali clienti/partner, avvio della fase di contatto con verifica del grado di interesse, fornitura di database qualificati.	
f)	Organizzazione di un contratto di rete	Attività complessiva di organizzazione della rete di imprese	
g)	Reperimento di finanza agevolata e straordinaria (Business Angel)	1. Assistenza nella fase di raccolta dati aziendali e relative elaborazioni mercati serviti e livello di concorrenza proiezioni a due – tre anni del fatturato e del reddito operativo, determinazione del fabbisogno finanziario complessivo e relativa suddivisione temporale (per i primi 2-3 anni) descrizione delle strategie perseguite e risorse impiegate Tali informazioni sono quelle generalmente richieste da potenziali investitori. 2. Accompagnamento agli incontri con i potenziali investitori e assistenza nella preparazione della documentazione richiesta a valle degli incontri	
h)	Reperimento di finanza agevolata e straordinaria (partecipazione a bandi di agevolazione)	Ad esempio nel caso del bando "Brevetti +" del MiSE/Invitalia, le attività che saranno realizzate a cura di CSB sono relative: - alla predisposizione della pratica nel suo insieme; - alla compilazione del project plan, che deve evidenziare le modalità con cui l'impresa intende valorizzare economicamente il brevetto e come i servizi richiesti sono finalizzati al raggiungimento di risultati concreti e misurabili; - alla individuazione e descrizione dei servizi di cui si chiede il contributo; - alla selezione dei fornitori adeguatamente qualificati incaricati della realizzazione di tali servizi; - ad un supposto nella predisposizione delle successive attività di rendicontazione.	
i)	Partecipazione a Fiere	Attività di comunicazione/promozione/partecipazione del prodotto oggetto di brevetto presso fiere ed eventi settoriali e tematici	



l)	Supporto all'internazionalizzazione	Ricerca ed analisi dei mercati di maggiore interesse e supporto al posizionamento del prodotto sui mercati esteri	
m)	Focus group Valutazione del grado di accettabilità	Analisi qualitativa delle reazioni dei potenziali clienti/utilizzatori a fronte di un nuovo prodotto o concept di prodotto. Ricognizione delle opinioni di un campione qualificato di utilizzatori (10 casi)	
n)	Definizione del valore dell'invenzione	Utilizzo del modello di valutazione basato sulla Discounted Cash Flow Analysis	
o)	Altro		